

Yritysverkostoista voimaa kansainvälisille markkinoille – hanke tukemassa klustereiden muodostumista?

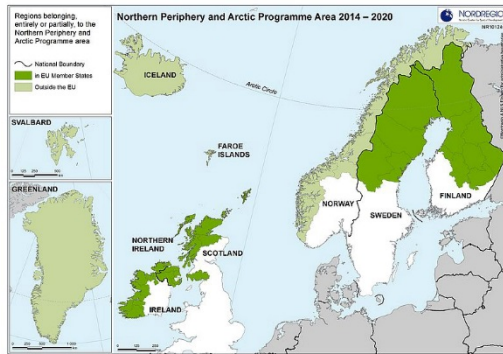
Saila-Inkeri Puukko, KM, projektisuunnittelija, Kaupan ja kulttuurin osaamisala, Lapin ammattikorkeakoulu. Kirjoittaja koordinoi kahta kansainvälistä hanketta Pohjoisen Periferian & Arktisen sekä Interreg Pohjoisen ohjelmista. Molemmissa hankkeissa kohderyhmänä on mikroyrittäjiä.

Avainsanat: mikroyrittäjyys, klusteri, periferia, luova ala

Pohjoisen periferian ja arktisen ohjelma verkottaa “laidalla” toimivat alueet

Pohjoisen periferian ja arktisen (NPA) ohjelma-alue (2014-2020) kokoa yhteen 9 maata. Näitä maita ovat muun muassa Irlanti, Islanti, Suomi ja Norja. Alue on maantieteellisesti iso, yhteinen nimittäjä on kuitenkin maiden perifeerisyys ja siihen liittyvät haasteet. Sivistyssanakirja määrittelee periferian äärialueena ja syrjäseutuna. Olemme toisin sanoen jonkin “laidalla”. NPA ohjelma pyrkii luomaan yhteyksiä, verkottamaan näitä “laidalla” toimivia maita, löytämään yhteisiä tavoitteita ja ratkomaan ongelmia, joita ovat muun muassa harva-asutus, pitkät etäisyydet sekä ilmastonmuutoksen vaikutukset (Interreg NPA, viitattu 30.11.2017).

Ohjelma-alueelle ominaista on myöskin korkea mikro- ja pienyrittäjien määrä, erityisesti tämä näkyy luovalla alalla. Yritykset, jotka ovat levittäytyneet laajalle maantieteelliselle alueelle. Tämä on erityisesti todellisuutta Suomen NPA-alueella, joka ulottuu aina pohjoisimmasta Lapista aina Jyväskylän seuduille saakka. Oma toiminta-alueemme koordinoimassani NPA-rahoitteisessa Creative Momentum hankkeessa on koko Pohjois-Suomi, joka on maantieteellisesti isompi alue kuin esimerkiksi ohjelma-maihin kuuluva Islanti.



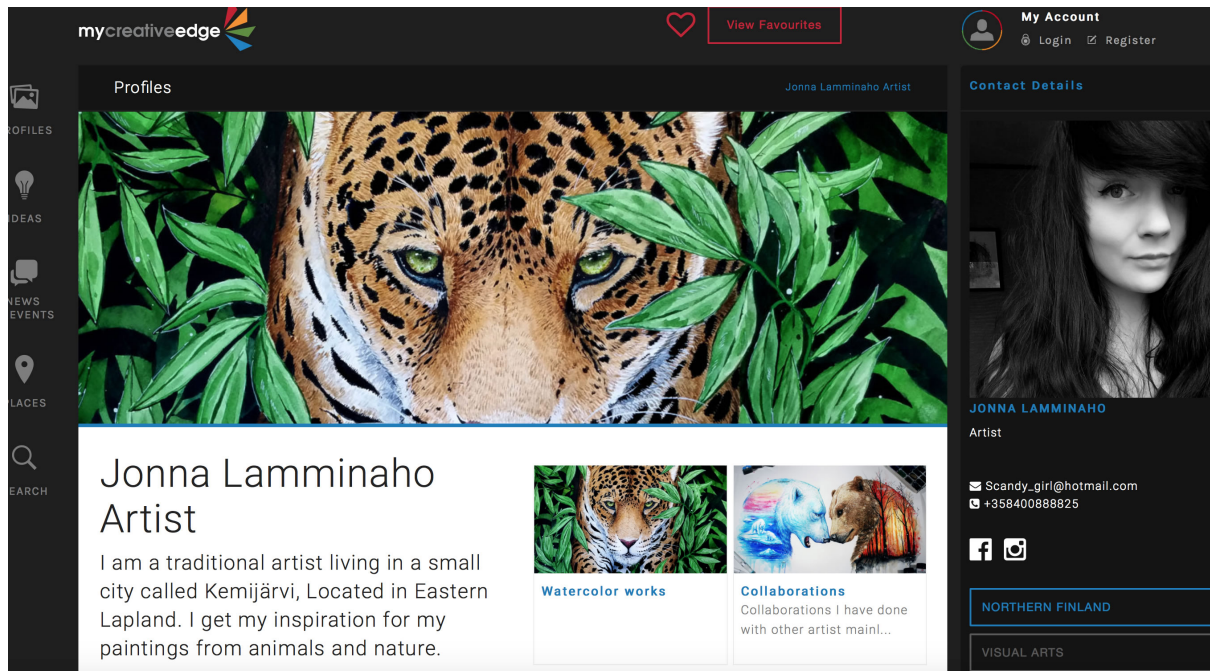
Kuva 1. Pohjoisen Periferian ja Arktisen ohjelma-alue

Digitaalisten verkostojen merkitys yksinyrittäjälle

NPA-ohjelma etsii uusia ja innovatiivisia ratkaisuja saada nämä toimijat, erityisesti alueen yritykset, yhteen, vaihtamaan ajatuksia ja parhaita toimintatapoja. Uudet digitaaliset työkalut ovat yksi ratkaisu verkottaa näitä toimijoita huolimatta alueiden ja maiden välisistä pitkistä etäisyyksistä. Tällä alueella on kuitenkin vielä paljon tehtävää.

Erityisesti luovan alan yritykset ovat hyvin heterogeeninen ryhmä ja digitaalisten työkalujen haltuunotto voi olla hyvin vaihtelevaa riippuen toimialasta. Yksinyrittäjille uusien työkalujen haltuunottoon liittyy myös aikataulu- ja motivaatiokysymyksiä. Yrittäjän tulee nähdä työkalujen, kuten myös kansainvälisen yhteistyön osalta suoraa hyötyä omaan päivittäiseen liiketoimintaansa.

Digitaaliset työkalut ovat käytössä myös Creative Momentum hankkeessa, jossa alueen luovan alan yritysten verkottajana toimii MyCreativeEdge sivusto. Tavoitteena on luoda niin sanottu mini-portfolio visuaalisten elementtien avulla. Sivut voivat tarpeen mukaan korvata myös yrittäjän omat kotisivut. Haasteita aiheuttaa kuitenkin se, että sivusto on englanninkielinen. Lisäksi pienimuotoista "rimakauhua" voi aiheuttaa sivuston vahva painottuminen kuviin. Kuitenkin kuvien merkitys digitaalisessa markkinoinnissa kasvaa ja vuonna 2018 jopa 80% netti ja some-markkinoinnista on visuaalista (<http://www.communicationmonitor.eu>).



Kuva 2. MyCreativeEdge profiili, Jonna Lamminaho Artist

Vähitellen sivustolle on alkanut tulla enemmän uusia käyttäjiä. Myös statistiikka tukee tätä. Sivustovierailujen määrä MyCreativeEdge sivustolle on Suomessa kasvanut yli 500% ja viimeisen kahden kuukauden aikana. Yhteensä sivustolla on vierailut 8680 kävijää syys-lokakuun aikana (MyCreativeEdge, digital marketing campaign autumn review, viitattu 30.11.2017).

Klustereista apua kansainväliseen vientiin

Klusterit määritellään wikipedian mukaan yritysten ja yhteisöjen maantieteelliseksi keskittymiksi (Wikipedia, viitattu 30.11.2017: [https://fi.wikipedia.org/wiki/Klusteri_\(taloustiede\)](https://fi.wikipedia.org/wiki/Klusteri_(taloustiede))). Tavoitteena on, että verkostoyhteisö on vahvempi kuin yksittäinen yrittäjä. Klustereiden merkitys korostuu myös NPA ohjelmassa. Yksittäisten yrittäjien sijasta halutaan tukea verkostomuotoista toimintaa alueella ja kansainvälisesti.

Olemme hankekumppaneiden kanssa parhaillaan ideoimassa jatkoprojektia Creative Momentum hankkeelle. Yksi mielenkiintoinen näkökulma projekti-idean kehittämisessä on klusterimaisen toiminnan edistämisen. Haastatellessani paikallista muotoilu-alan yrittäjä Julius Oförsagdia, tuli klusterimainen toiminta vahvasti esille. Hän on pyrkinyt viemään arktista muotoilua maailmalle osallistumalla hankkeen tukemana muun muassa kansainväliseen

muotoilu-alan tapahtumaan Milanossa ja osallistamalla Maailman muotoiluviikkojen verkoston tapaamiseen. Tavoitteena on saada Suomi ja Lappi maailmankartalle (MyCreativeEdge, Julius Oförsagd participated Salone Del Mobile Milano, viitattu 30.11.2017).



Kuva 3. Julius Oförsagd Salone Del Mobile tapahtumassa (kuva: Julius Oförsagd)

”Maailmankartalle” vienti ei voi kuitenkaan olla yhden ihmisen harteilla. Julius peräänkuuluttaakin hanketoiminnan yhä vahvempaa tukea klustereiden muodostamisessa, niin käytännön prosessin tukemisessa kuin kansainvälisten verkostojen luonnissa.

Mutta miten hanke voi tukea klusterimaista toimintaa? Mielestäni hankkeen avulla ei voi synnyttää klustereita tai minkäänlaisia verkostoja tyhjästä. Vaikka yhteistyön mahdollisuuksia luodaankin projektien avulla, on yrittäjien itse oltava aktiivisesti muodostamassa ja kehittämässä niitä. Jos omaa motivaatiota ja selkeää visiota ei ole, eivät verkostot tule olemaan kovin pitkäikäisiä. Tämä on myös hankkeen näkökulmasta haaste. Tärkeää on kysyä miten verkostot elävät ja pysyvät tiiviinä vielä projektin jälkeen?

Digitaalisten työkalujen kehittymisestä huolimatta, kasvokkainen kohtaaminen on tärkeää. Tämän jälkeen on yhteistyö myös etäisyyksien päästä helpompaa. Kasvokkainen kohtaaminen mahdollistaa vahvojen verkostojen syntymisen. Tästä esimerkkinä hankkeessa mukana ollut oululainen tuotantoyhtiö EverWhat Production, joka sai myytyä tuottamansa joulukalenterin ympäri maailmaa verkostoitumalla ja tehokkaalla markkinoinnilla Cannesin elokuvajuhlilla (Yle uutiset 21.11.2017, <https://yle.fi/uutiset/3-9940083>).

Paikalliset luovan alan yrittäjien klusterit voivat myös kehittää matkailualan ohjelmalveluita. Taannoin kävimme tapaamassa inarilaisia käsityöyrittäjien porukkaa. Yksi mielenkiintoinen keskustelunavaus liittyi yhteiseen ohjelmalveluiden tuotteistamiseen matkailijoille. Tämä on yksi tapa rakentaa paikallisia klustereita saman alan yrittäjien välille. Yhteinen hyöty ja tarve luo motivaatiota rakentaa verkostoja. Tässäkin ryhmäsparraajana ja primus-moottorina toimi pohjoisimman Lapin Leader-ryhmä, joka tarjoaa osaltaan hanketukea myös yritysryhmien muodostamiseen (Mavi, viitattu 30.11.2017).

Huomionarvioista on, että klustereita voi muodostaa myös EU-ohjelmien välille, esimerkkinä tästä hiljattain lanseerattu Arctic Cooperation –ohjelma, jota NPA koordinoi. Arktinen yhteistyö tähtää erityisesti alueen laajempaan kehitystyöhön. Klusterihankkeiden tavoitteena on olla yhä vahvempi arktisten ja perifeeristen alueiden toimija (Arctic cooperation, viitattu 30.11.2017: <http://www.interreg-npa.eu/arctic-cooperation/>)

Rajat ylittävää vai kansainvälistä yhteistyötä – onko sillä merkitystä?

Crossborder, transnational ja international. Nämä ovat kansainvälisissä hankkeissa ja rahoitusohjelmissa vilahtelevia sanoja. Mutta mitä ne tarkoittavat ja eroavatko ne toisistaan. Varmasti jokainen sekoittaa nämä sanat, mutta hyvä hankekirjoittaja seurailee tarkkaan ohjelma-asiakirjan sanastoja ja toistaa siellä esiintyviä termejä.

Esimerkiksi Interreg Pohjoisen (<http://www.interregnord.com/fi/>) ohjelmassa korostetaan rajat ylittävää yhteistyötä, joka käytännössä tarkoittaa naapurimaidemme (Suomi, Ruotsi ja Norja) keskinäistä yhteistyötä. NPA-ohjelmassa termi ”transnational” kuvataan seuraavasti: ”going beyond national boundaries or interests” (<http://www.dictionary.com/browse/transnational>).

Suomeksi termi voitaisiin kääntää sanaksi ”ylikansallinen”. NPA ohjelmassa tämä viittaa ohjelma-alueella sijaitsevien maiden väliseen toimintaan. International eli kansainvälinen taas sisältää periaatteessa nämä kummatkin termit, mutta olemmeko kansainvälisiä ylittäessämme Torniossa rajan Haaparannalle?

Yksittäisen yrittäjän näkökulmasta asialla ei kovin paljon merkitystä. Pääasia on, että yhä useammalle mikroyrittäjälle tarjoutuu mahdollisuus verkottua myös yli rajojen. Helppointa se on toki naapurimaihin, mutta miksemme löytäisi ihan uusia markkinoita ja kumppaneita vaikkapa Irlannista. Kansainväliset EU-ohjelmat, kuten Interreg Pohjoinen, Kolarctic CBC tai NPA ovat mahdollisuuksia luoda uusia ja vahvempia kansainvälisiä verkostoja.

Viittaukset

Pohjoisen periferian & arktisen ohjelma-asiakirja

http://www.interreg-npa.eu/fileadmin/Programme_Documents/Programme_Manual.pdf

European communication monitor - the largest study on strategic communication and public relations worldwide <http://www.communicationmonitor.eu>

MyCreativeEdge – Digital Marketing Campaign, autumn review

<https://mycreativeedge.eu/news-item/mycreativeedge-digital-marketing-campaign-autumn-review/>

MyCreativeEdge – Julius Oförsagd participated Salone Del Mobile Milano

<https://mycreativeedge.eu/in-profile-item/julius-oforsagd-participated-salone-del-mobile-milano/>

Klusterit

[https://fi.wikipedia.org/wiki/Klusteri_\(taloustiede\)](https://fi.wikipedia.org/wiki/Klusteri_(taloustiede))

Mavi – yritysryhmän kokoaminen

<http://www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/yrittaja-kauppa-teollisuus/yritystuet/yhteistyohankkeet/Sivut/yritysryhman-kokoaminen.aspx>

Arctic cooperation programme

<http://www.interreg-npa.eu/arctic-cooperation/>